

CLOUD:ERP4AT

Cloudbasierte ERP-Template Lösung Business byDesign für österreichische KMU im Dienstleistungssegment

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.01.2018	Projektende	30.06.2019
Zeitraum	2018 - 2019	Projektaufzeit	18 Monate
Keywords	Unterstützungsdienste KMU Cloud ERP SAP		

Projektbeschreibung

Durch den Jahrtausendwechsel und durch die Einführung des EURO waren viele KMU-Dienstleister gezwungen im Jahr 2000 bzw. 2002 ihr ERP-System (Enterprise-Resource-Planning) in Österreich zu erneuern. Viele davon haben nach der Einführung nicht in ihre Systeme investiert und stehen nun vor der Herausforderung, in den nächsten Jahren ihr ERP-System auf eine aktuelle Technologie zu transferieren. Hierbei bedarf es jedoch einer State-of-the-Art Technologie, um den heutigen und zukünftigen Anforderungen der Digitalisierung auch effizient begegnen zu können.

Mit SAP Business ByDesign hat SAP eine hoch moderne ERP-Cloud-Standardlösung für Klein- und Mittelbetriebe entwickelt. Die Problematik stellt sich hierbei aber wie folgt. Im diesem SAP-Standard sind zwar einige typische Anforderungen und Funktionen der von uns angesprochenen KMU-Dienstleister abgedeckt. Hier wäre beispielsweise eine aufwands-bezogene Fakturierung, eine Pauschalprojektierung etc. zu nennen. Der Österreichische Markt hat aber sehr viele Besonderheiten, die in SAP Business ByDesign überhaupt keine Berücksichtigung finden. Leider entstehen aktuell bei den KMU-Dienstleistern genau dadurch sehr viele Systembrüche und dadurch viele Mehraufwendungen. Die dadurch notwendigen analogen Auswertungen und zusätzlichen Listenverwaltungen sind neben den Mehrauf-wänden aber auch eine große Gefahrenquelle für Fehler, die nicht nur postwendenden Abstimmungsbedarf verursachen, sondern schlimmstenfalls den KMU-Dienstleister sogar ohne Absicht in rechtsunsicheren Raum bewegen. Durch eine durchgängig integrierte Abwicklung auch in SAP Business ByDesign können solchen Schwächen zu 100% eliminiert werden.

Ein weiteres Problem für KMU-Dienstleister ist der trotz des vorhandenen SAP-Cloud-Standards relativ hohe Aufwand zur Einrichtung der Systemumgebung, sprich die Anpassung des ERP-Systems an die eigenen Unternehmensprozesse und Bedürfnisse. Dies ist übrigens einer der Hauptgründe, weshalb sich gerade kleine und mittelgroße Dienstleistungsunternehmen davor scheuen, von ihrer heterogenen clientbasierenden IT-Landschaft wegzugehen und auf ein modernes Cloud-basierendes ERP-Gesamtsystem wie SAP Business ByDesign umzusteigen, obwohl dies eine viel geringere Total Cost of Ownership und ein viel geringeres rechtliches Risiko darstellen würde, ja, sogar die Umweltbelastung würde durch die externe Cloud-Nutzung im Sinne einer Green IT abnehmen. Mit Fixpreispaketen für verschiedene Anwendungsbereiche und Größenordnungen kann dieses Risiko für die KMU-Dienstleister vollkommen eliminiert werden.

Daher hat es sich ITSDONE zum Ziel gesetzt, mit CLOUD:ERP4AT eine cloudbasierte ERP-Lösung – basierend auf State-of-the-Art Technologie (inkl. durchgängiger HTML5-Oberfläche und Apps für die gängigsten Unternehmens-Prozesse) – auf den Markt zu bringen, welche alle Österreichischen Spezifika für KMU-Dienstleister abdeckt und einen beliebigen Skalierungsgrad hinsichtlich der Nutzeranzahl und des aufkommenden Datenvolumens erlaubt. Ein durch uns entwickeltes völlig neuartiges Konzept zur sehr raschen Selbst-Implementierung durch die Kunden führt hierbei zu geringen Projekt- und Implementierungskosten und soll durch ein Best-Practice-Einführungsmodell mit vorgegebenen Projektdokumenten, Videos und Webcasts den Kunden bei der Einführung der Lösung begleiten. Im Mittelpunkt steht für uns hierbei ganz bewusst – im Gegensatz zu vielen anderen SAP-Dienstleistern – nicht der Verkauf von Manpower und Beratungsleistungen, sondern die standardisierte rasche Eigenimplementierung der angesprochenen Zielgruppe in einem Massenmarkt. Aufgrund unserer begrenzten Personalressourcen streben wir mit dieser Lösung bewusst keine umfangreichen Zusatzleistungen bei unseren dadurch entstehenden Neukunden an.

Insbesondere möchten wir unter Zuhilfenahme der Förderung die Marketing- und Vertriebsaktivitäten stark erweitern, um einen höheren Bekanntheitsgrad und höhere Benutzerzahlen zu generieren und somit genug finanziellen Spielraum für die Entwicklung neuer Funktionalitäten für Folgereleases zu haben. Hierbei möchten wir neben den klassisch konservativen Marketinginstrumenten insbesondere auf die Verbreitung unserer Lösung durch Online-Marketing-Kanäle setzen.

Außerdem könnten wir das Best-Practice-Modell samt Videos und Webcasts zur Einführungsunterstützung für KMU-Dienstleister in einem deutlich größeren Umfang schon beim Marktstart bereitstellen.

Wir möchten hierbei die Förderung dazu nutzen, die Testphase unseres lauffähigen Prototyps mit Testkunden stark auszuweiten, um eine Optimierung der Bedienbarkeit und der Benutzeroberfläche sicherzustellen und etwaige kleinere funktionale Änderungswünsche schon frühzeitig berücksichtigen zu können. Mit Hilfe der Förderung könnten wir außerdem die Lösung noch um ein Management- und Teamleiter-Cockpit sowie um eine Performance-Messung fertigstellen und mit ausliefern, was wir sonst erst im Rahmen eines künftigen Software-Release bewerkstelligen könnten.

Aufgrund unserer bisherigen Erfahrungen mit dem Prototyp und unserem Feedback an den Hersteller, wurden wir bei SAP in ein Co-Innovationsprojekt aufgenommen. Das bedeutet, dass unsere Verbesserungsvorschläge mit SAP regelmäßig abgestimmt und in einen Releaseplan aufgenommen werden. Durch diese einmalige Verbindung zum Hersteller wollen wir zukünftige Produktverbesserungen nicht als Zusatzimplementierung, sondern als Produktverbesserungen im Produkt-Kernel positionieren.

Abstract

Due to turn of the millennium and the introduction of the Euro as new currency most of the SME service providers had to renew their ERP system in 2000 respectively 2002.

The majority of them has not continuously invested and upgraded after the implementation of the ERP system and thus face the challenge now to transfer to a modern IT system based on new technology.

State-of- the-art technology is essential to address today's business needs and digital transformation efficiently.

SAP has developed a modern ERP cloud standard solution – SAP Business ByDesign – for small and midsize enterprises. The problem they face is such: this standard software covers some of the typical needs and functions of SME service

providers, such as effort based invoicing or flat-rate projects. The Austrian market has a lot of distinctive laws which are not integrated and covered in SAP Business ByDesign (especially regarding time and wage management).

Due to this fact a lot of disruptive application landscape arise thus resulting in additional work and expenses for those enterprises.

This fact causes necessary analog reporting and additional manual lists which represent not only more work but also a high risk and source of danger.

Besides the immediate time consuming process of co-ordination, SME service providers move - without any intention - on legally uncertain grounds at the worst.

A consistent integrated processing landscape built in SAP Business ByDesign would help to eliminate those source of errors.

Another issue for SME service providers is the relatively great effort to set up the system environment despite the SAP cloud standard settings, i.e. the adaption of the ERP system according to their own business processes and needs.

This fact is one of the main reasons why small and midsize service companies shy away from changing their heterogenous client based IT landscape to a modern cloud-based ERP fully integrated system such as SAP Business ByDesign, even though it would help reducing TCO and legal risks.

ITSDONE is now targeting to launch CLOUD:ERP4AT, a state- of- the art cloud-based ERP solution, which covers all Austrian specific needs for SME service providers and allows any desired scale regarding number of users and emerging data volume.

Our newly developed methodology of fast self-implementation by the customer directly results in lower project and implementation costs. A best-practice implementation model already integrated project documents, videos and webcasts will guide the customers through the process of implementation. With pre-configured packages its further more possible to delivery such a project based on fixed pricing.

We would like to use this funding to expand the test phase of our run capable prototype with test customers in order to optimize the usability and the user interface and to take into account any minor functional change requests at an early stage. With the help of the funding, we could also complete the solution by adding a management and team leader cockpit as well as a performance measurement and delivering what we would otherwise only be able to accomplish in the context of a future software release. In addition, we could provide the best-practice model, including videos and webcasts, to launch such installation very efficient on the market.

In particular, we would like to expand the marketing and sales activities with the help of the funding in order to generate a higher level of awareness and higher user numbers, and thus to have enough financial scope for the development of new functionalities for subsequent leases. . In addition to conservative marketing tools, we would like to focus in particular on the distribution of our solution through online marketing channels.

Based on our previous experience with the prototype and our feedback to the manufacturer, we have been included in a co-innovation project at SAP. This means that our suggestions for improvement are regularly coordinated with SAP and included in a release plan. Through this unique connection to the manufacturer, we do not want to position future product improvements as additional implementations, but as product improvements in the product kernel.

Projektpartner

- ITSDONE Applications GmbH